

IMPACTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LA ECONOMÍA, EN LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL Y EN LA CREACIÓN DE NUEVAS REGIONES: 1999-2014

Ph. D. Genaro Sánchez Barajas¹

RESUMEN

Históricamente la promoción institucional del desarrollo económico en México, ha priorizado la canalización territorial de los estímulos económicos hacia la dinamización del sector industrial por el efecto que provoca sectorialmente, en virtud de que usa las materias primas e insumos del sector primario y los canales de distribución y de comercialización del sector terciario, para vender sus productos con valor agregado entre los consumidores. Ello ha propiciado que sea el líder dentro de la estructura sectorial económica del país, destacando su aportación al PIB, al empleo bien remunerado y permanente, así como la introducción de tecnologías de punta y no contaminantes en sus procesos productivos. La localización y operación territorial de sus empresas manufactureras ha propiciado la creación de regiones económicas que a manera de enclaves perturban el progreso económico armónico de las entidades, dado que alteran el crecimiento equilibrado que debe de existir entre las tasas de natalidad de su población con las de su economía. Así, hoy en día se observa espacialmente un crecimiento económico asimétrico caracterizado por economías progresistas en la región norte de México, en parte del altiplano con su tradicional macrocefalia y en la centro- norte y, en contraposición, con modestos crecimientos económicos en parte del centro y del sureste mexicanos. Estos desequilibrios generan problemas urbanos y regionales en materia de vivienda, transporte, etc. y ponen de manifiesto la necesidad de revisar las políticas públicas de estímulos al sector industrial con objeto de que ejerza mejor su liderazgo en la promoción

¹ Facultad de Economía, UNAM. Correo electrónico: genarosa@unam.mx

del desarrollo regional equilibrado en el país. No hacerlo evidenciará y agudizará los actuales problemas de enlaces territoriales, de conurbaciones, de macrocefalias y, en general, del abandono de la planeación territorial de los asentamientos humanos en congruencia con el desarrollo de las economías de las entidades federativas de México.

Palabras clave: desarrollo, regional equilibrado.

Introducción

Este trabajo da continuidad a la investigación que el suscrito lleva a cabo sobre el efecto que produce el liderazgo del sector manufacturero en la economía regional, a través de la operación de sus empresas, que a su vez coadyuvan en la formación de regiones e irradian competitividad a las entidades federativas en que operan.. El interés por su estudio emana de la observación de que además de los efectos antes mencionados, influye en la reconfiguración sectorial de la economía de éstas últimas al tener que reestructurarse en función de la dinámica que le imprime el sector líder, en este caso la industria manufacturera. Detectar su alcance y cuantificar sus efectos territoriales lo convierte en un instrumento importante para fomentar el desarrollo regional competitivo, en virtud de que el Estado mexicano al elaborar sus políticas públicas de incentivos económicos para el impulso económico de las entidades federativas, está cierto de que el gasto público aplicado en infraestructura productiva, social (escuelas, hospitales) y básica (carreteras, presas, etc.) motivará a los inversionistas a crear o ampliar sus empresas manufactureras, que a su vez coadyuvarán en la generación del círculo económico virtuoso de aumentar territorialmente la productividad de los factores de la producción y la rentabilidad de la inversión, ambas emanadas de la eficacia técnica con que operan las unidades de producción manufacturera en el país.

Así, en esta ocasión, por lo reducido del espacio asignado para la ponencia, doy a conocer algunos de resultados del estudio de 1999 a 2014, mostrando como el liderazgo de este sector en la economía efectivamente coadyuva en la reubicación de sus empresas, en la creación de nuevas zonas económicas especializadas y por ende, en la competitividad de las entidades federativas que integran las citadas zonas económicas.

Al respecto, como referencia conviene mencionar que en los planes nacionales de desarrollo sexenales de cada administración pública nacional, se hace énfasis en el uso racional del espacio para beneficio de la población y de la economía, mediante el uso del gasto público en este renglón, anualmente. La experiencia revela que lamentablemente no se ha tenido el éxito total esperado ya que es evidente al día de hoy, entre otros problemas, en mayor o menor grado, la concentración económica y poblacional en parte del altiplano, las grandes conurbaciones y la dispersión de los habitantes que residen en lugares distantes de las ciudades medias, en las que se ha pretendido proporcionarles los servicios necesarios para mejorar su calidad de vida. Lo anterior, como se verá más adelante, se debe en mucho al destino que se le ha dado al gasto público regionalmente de acuerdo con las políticas públicas instrumentadas en función del modelo económico en vigor.

Preguntas

¿La dinámica de un sector incide fuertemente en la reconfiguración territorial de la economía del país? ¿Qué beneficios urbanos y regionales trajo, si es que los hubo, la promoción del crecimiento del sector manufacturero en las economías estatales? ¿Cómo influye la productividad y rentabilidad de las empresas en el fomento de la competitividad de las economías estatales? ¿Realmente el desarrollo industrial incide significativamente en el mejoramiento urbano y regional de los estados en que operan sus empresas? ¿Siempre se han instrumentado simultáneamente las políticas de desarrollo económico, urbano y regional?

La respuesta en parte está en la exposición sucinta que hago de esas tres políticas que se instrumentaron en el territorio nacional y que describo a continuación:

1.-Políticas de desarrollo económico

El ideal de toda administración pública es armonizar el crecimiento de la economía con el de la población en un territorio y lapso determinados, es decir, que los satisfactores que proporciona la primera mejoren la calidad de vida de la segunda. Para ello implementa políticas públicas que aumenten la competitividad de las regiones y/o entidades federativas en términos de infraestructura básica (presas, carreteras, etc.), social (educación, salud, etc. y productiva (parques industriales, formación de empresarios, capacitación de trabajadores, fomento del desarrollo tecnológico, etc.), mismas que inducen el aumento de las oportunidades de inversión, que debidamente instrumentadas con planes de negocios de inversionistas visionarios, generan un círculo virtuoso al construirse la planta productiva en la que los trabajadores transforman con procesos de fabricación las materias primas e insumos adecuados en productos, que consume la sociedad misma que, al contar con ingresos derivados de las utilidades, rentas, intereses y de los sueldos y salarios, mejora su bienestar y así prolonga su arraigo y asentamiento en los espacios acostumbrados en los que vive más y mejores años.

Lo anterior no siempre es posible. En México los estudiosos de la materia indican que la macrocefalia que engendró el Gobierno Federal con el centralismo de sus acciones administrativas, se expresó en general, en el uso selectivo del espacio en que se realizaron las actividades económicas, las cuales se promovieron en unas cuantas regiones y sectores productivos que contaban con ventajas comparativas, algunas de las cuales se especializaron y luego se hicieron competitivas, en tanto que la mayor parte del territorio nacional recibió exigüos recursos presupuestales, cuya aplicación no fue en infraestructura social, productiva y

básica. Esta dicotomía dio lugar a un desarrollo económico asimétrico (Sánchez Barajas, 2002) Esta inadecuada distribución del gasto público en la promoción del crecimiento económico en determinados espacios tuvo sus orígenes en la administración de Porfirio Díaz que impulsó la traza ferrocarrilera con una clara tendencia hacia el norte del país, para satisfacer con productos mexicanos al mercado de los Estados Unidos. Después de la revolución, con lo que se ha dado en llamar “Modelo de Crecimiento con Estabilidad”, se impulsó el desarrollo económico a partir de una prolongada política de sustitución de importaciones, con la que se pretendía industrializar la economía, haciendo que este sector fungiera como la bujía del crecimiento económico. Con esta política de sustitución de importaciones se esperaba “Lograr una Tasa de Crecimiento del PIB elevada y sostenida en el largo plazo, mediante la concentración de recursos de capital para estimular el ahorro privado y las inversiones internas, utilizando para ello la inversión pública para impulsar la formación de capital privado”.²

La promoción de la industrialización exigió la protección de la planta productiva nacional de la competencia extranjera, lo cual se logró con el alto intervencionismo del Gobierno en la economía. Con este propósito, de 1940 a 1970, también se fomentó el Desarrollo de Regiones identificadas como Polos de Desarrollo, las cuales experimentaron la profundización del modo de producción capitalista, cuya especialización requirió de cuantiosos recursos presupuestales, contribuyó a la concentración territorial de las actividades económicas y al fracaso del desarrollo económico equilibrado espacialmente.

I.1 El Desarrollo Regional

Como consecuencia de esta política es que el Desarrollo Regional se convirtió en el objetivo principal de la política económica, en virtud de que a través de él se consideraba que se

² Luis Unikel. “Ensayo sobre Políticas de Desarrollo Regional en México, Revista Interamericana de Planificación, Sociedad Interamericana de Planificación, Vol. X, número 37, México, mayo de 1976

lograría la mejor redistribución de la población y de las actividades económicas en el espacio nacional. En este contexto es que durante ese periodo el gasto público se convirtió en el instrumento vital para realizar especialmente las acciones del Gobierno Federal; con ello el Estado interventor pasó a ser ejecutor directo en muchas actividades económicas, asumiendo un papel protagónico en la evolución de la economía al canalizar grandes recursos en infraestructura y en actividades productivas que, en su opinión eran prioritarias para el Desarrollo Regional. El Desarrollo Regional experimentó un cambio de matiz en el periodo 1970-1982, ya que en 1976 con la entrada en vigor de la *Ley General de Asentamientos Humanos* se empezaron a promover otras regiones que contaban con Centros Urbanos significativos. Estos últimos desempeñarían las funciones de promover el desarrollo económico para reordenar urbana y regionalmente el crecimiento de los asentamientos humanos a través del mejor aprovechamiento del territorio nacional.

Así, en 1978 el sustento de esta estrategia lo constituyeron los Planes Nacional de Desarrollo Urbano e Industrial; tanto a nivel federal como estatal y municipal. El primero “pretendía inducir a partir de la creación, impulso y/o consolidación de las llamadas “Ciudades de Equilibrio”, que funcionarían como polos de atracción de las nuevas actividades industriales y de servicios que indujeran la desconcentración de la Ciudad de México. El segundo, en consonancia con el primero, mostraba los incentivos crediticios, fiscales y de asistencia técnica que se otorgaban para el impulso que recibirían los cuatro grandes puertos industriales: en el pacífico, Lázaro Cárdenas y Salina Cruz; en el Golfo de México, Altamira y Coatzacoalcos. De esta manera, “se consideró que el desarrollo de las diversas regiones era una urgente necesidad ante el crecimiento explosivo y desordenado de las Ciudades y Regiones del país, había que redistribuir mejor la población con un sustento económico. Debía reducirse la polarización:

grandes concentraciones urbanas sobre todo en el Valle de México y, en contraste, regiones semi pobladas sumamente dispersas.”³

Así, los incentivos económicos de esta política, contenidos en el segundo Plan, se expresaron en el “otorgamiento de subsidios en el consumo de energía, en estímulos para quienes compraran y usaran maquinaria, equipos e insumos nacionales para el establecimiento competitivo de empresas en los cuatro puertos industriales y, por ende, también al ingreso y al consumo de la población; la creación masiva de empleos en dependencias públicas y entidades paraestatales, así como el suministro altamente subsidiado por parte del Estado de satisfactores tales como alimentos, vivienda, agua potable, gasolina, electricidad y transporte”.⁴

La evaluación hecha en retrospectiva indica que estos esfuerzos tuvieron un alcance limitado porque no se contuvo la concentración de las actividades económicas, con el agravante adicional de que frustraron la Reforma Fiscal (quizás el avance más importante fue la nueva Ley de Coordinación Fiscal en 1980 con la que se regularon a nivel nacional las potestades tributarias, la creación de nuevas potestades tributarias (Impuesto sobre nóminas, sobre hospedaje, etc.) para los estados y municipios; en efecto, la nueva Ley de Coordinación Fiscal permitió regular las relaciones tributarias y evitó la duplicidad en el cobro de los impuestos federales entre los tres órdenes de gobierno, así como la Coordinación Administrativa en el cobro de los gravámenes en vigor. La eficacia administrativa fiscal permitiría aumentar los ingresos tributarios que debidamente aplicados, en turno, debían generar un efecto multiplicador de la inversión, en otras palabras, aparte de aumentar los ingresos de la hacienda pública, se le daba a la recaudación fiscal la función de promover el desarrollo socio-económico del país. Sin embargo, al no incrementar los precios y tarifas de los

³ Jaime Ornelas Delgado. “Federalismo y Desarrollo Regional”. Revista Foro Económico. Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, página 5.

⁴ Fernando Solís Cámara. “El Combate a la Pobreza: una Opción hacia la Democracia”. Revista Examen, año 3, número 28, México, 1991.

bienes y servicios públicos, el déficit presupuestario se cubrió con el endeudamiento externo, que si bien es cierto que incrementó la capacidad de explotación de los recursos petroleros, también lo es que hizo inmanejable el endeudamiento con el exterior, además que el desempleo empezó a mostrar signos preocupantes.

Esta situación demandó que a partir de 1983, se optara por corregir los excesos ocasionados por el fuerte intervencionismo del Estado en la actividad económica. Para ello la nueva política económica se elaboró a partir de las teorías neoliberales que coyunturalmente recomendaban la menor participación del Estado en la economía, dejando en manos del mercado ajustes necesarios para impulsar el desarrollo de los países. Estas teorías fueron impulsadas en Inglaterra por Margaret Thatcher y, en Estados Unidos, por el Presidente R. Reagan.

Los resultados de su aplicación fue la transformación del Estado intervencionista en el Estado promotor; ahora la inversión privada sería fomentada para que tuviera un papel más importante en el desempeño de la economía nacional. Con este enfoque se gestaron: la apertura de la economía mexicana al comercio y a la inversión internacional, así como la privatización de las empresas paraestatales, que redundaron en el aumento del desempleo en el país.

I.2 El Neoliberalismo en el Desarrollo Regional

Algunos estudiosos del tema opinan que el neoliberalismo identifica la planeación con políticas excesivamente rígidas y generalizadoras, motivo por el que se empezó a abandonar la idea de planificar el Desarrollo Regional. Es “por esta razón que el Estado Mexicano renunció a ejercer una política regional, entendida como la lucha contra las desigualdades regionales introduciendo en su lugar, la preferencia por fomentar la identificación **“de condiciones**

diferenciales y competitivas entre las diversas regiones que conforman aún el estado político administrativo”.⁵

Con este enfoque se pretendía la inserción competitiva de la economía mexicana en el ámbito Internacional, mostrando sus fortalezas regionales para promover la inversión extranjera en las mismas. En este sentido es que durante la Administración del Presidente Salinas se indicó que la modernización se fincaría en:

La vinculación del desarrollo económico en función del mercado externo, para lo cual se privilegiaron las exportaciones a fin de que detonaran el crecimiento del país, es decir, se hizo énfasis en el “crecimiento hacia afuera”. Con este propósito se fomentó la exportación de las manufacturas con respecto a la exportación tradicional basada en productos primarios y el petróleo. El reordenamiento territorial y la desconcentración económica significan encauzar la actividad económica hacia lugares óptimos por su disponibilidad de recursos.

Con base en estos postulados en particular los del punto anterior, para lograr una rápida inserción en el contexto mundial, se empezaron a promover las ventajas comparativas del país, a saber: los salarios bajos que se pagan a los trabajadores y la vecindad con el mercado más grande del mundo, los Estados Unidos. Con ello se brindaba a las empresas multinacionales, en particular, la plataforma suficiente para descentralizarse y exportar competitivamente desde México.

Al respecto, como señala el especialista Jaime Ornelas⁶, “para los aparatos Gubernamentales Mexicanos la adecuación de nuevas regiones y el énfasis en ambas “ventajas comparativas”,

⁵ Daniel Hiernaux. “En la búsqueda de un Nuevo Paradigma Regional”, de Blanca Ramírez.--compilatoria-- “Nuevas tendencias en el Análisis Regional”. UAM, Xochimilco, México, 1991, página 31.

resulta esencial para llevar a cabo la política de modernización. Desregularización en materia ecológica, cambios en la Ley de Inversiones Extranjeras, facilidades para el establecimiento de las plantas industriales, contención salarial, flexibilización de las relaciones laborales e inversión en infraestructura, por ejemplo, son acciones gubernamentales encaminadas a servir a las empresas extranjeras y a la industria maquiladora de exportación, que encuentran condiciones óptimas de localización en las regiones del norte del país, que se han convertido en verdaderos polos de atracción para el capital extranjero”.

I.3 Redistribución Económica en el Territorio Nacional

En esta se establecieron nuevas acciones en el proceso de ocupación del territorio, que dejó de ser guiado por el Gobierno, para obedecer incondicionalmente a las necesidades de integración económica de la economía mexicana con la estadounidense y a la revalorización del capital privado como bujía de crecimiento económico y social.

Con lo anterior (*idem*) si históricamente la estructura del territorio nacional tenía como único polo ordenador a la Ciudad de México, en la actualidad un nuevo polo localizado externamente, empieza a ser determinante en la reorientación del territorio nacional. Así, las nuevas regiones de concentración, sobre todo las fronterizas del norte y las costeras, lo son en tanto han empezado a concentrar y centralizar la producción y el capital y se convierten en polos de atracción de la fuerza de trabajo, constituyéndose así en ciudades que crecen desordenadamente y padecen ya de todas las desventajas de su apresurado crecimiento. La población llega hasta estas ciudades en flujos continuos que demandan vivienda y servicios urbanos que el Gobierno no está dispuesto a otorgar, como no sea a partir de su privatización con el propósito de elevar las ganancias del Sector Privado. Estas nuevas regiones de concentración capitalistas ofrecen algunas ventajas sobre las regiones de concentración

⁶ Jaime Ornelas Idem.

tradicional, en tanto que su necesidad de desarrollo las hace tratar de ofrecer un mayor número de ventajas al capital privado. Con ello se flexibilizan las relaciones laborales al suprimirse cualquier ventaja laboral y se ofrecen infraestructura y servicios urbanos a bajo costo con el fin de atraer las inversiones que modernicen la estructura productiva de esas regiones.

En este sentido por ejemplo, las maquiladoras de exportación encuentran en la frontera norte nuevos espacios de localización que les facilitan el acceso al mercado norteamericano.

Durante la administración del Presidente Ernesto Zedillo se publicó el **Programa para un Nuevo Federalismo: 1995-2000**, que pretendió corregir esta tendencia concentradora al impulsar la descentralización incidiendo fuertemente en el Municipio, mediante la transformación del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal en un Sistema Nacional de Coordinación Hacendaría en lo que se refiere al ingreso, gasto y deuda pública. No obstante lo anterior y como fueron sonados los fracasos de las reuniones de **1997 y 1999** en este sentido, puede decirse que no se logró mucho. Las recomendaciones de la Cuarta Convención Hacendaria dadas a conocer en agosto del 2004, no gestaron correcciones sustantivas al crecimiento asimétrico de las regiones económicas del país (Sánchez Barajas, 2009b).

En ese sentido comenta Viesti (2015) que aun cuando en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, las treinta y dos entidades federativas fueron agrupadas en cinco regiones y que se crearon los Fideicomisos para el Desarrollo Regional equilibrado, sólo en cuatro de las cinco regiones se pudo instrumentar la participación de los estados con ese fin.. Esta experiencia no dio los resultados esperados por los escasos recursos que les fueron asignados, por la ausencia de bases jurídicas y por la dificultad que entrañaba que varios estados participaran en varias regiones, por las dimensiones de estos y por la falta de continuidad de los funcionarios en sus puestos (OCDE: 2009).

A nivel internacional se tuvo la experiencia de reubicación de las empresas manufactureras cerca de los EEUU (Sánchez Barajas, 2009a), así como también la del nexo que tuvieron y aún mantienen en materia interestatal los estados de la frontera norte con sus vecinos de la frontera sur de los EEUU. En el sur mexicano no se ha logrado la cooperación internacional debido principalmente a problemas de subdesarrollo, de pobreza y ausencia de infraestructura (Viesti: 2015).

Por su parte, el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 lamentablemente no enfatizó el apoyo a las regiones, en virtud de que se privilegió la “estrategia integral” como vía para el desarrollo espacial. Así, para la elaboración de las políticas públicas destacó la necesidad de la participación de los tres órdenes de gobierno, el tomar en cuenta la extensión territorial de los estados, así como la colaboración vertical y horizontal en sus acciones, al igual que la búsqueda de la competitividad regional, el apoyo a las PYMES en las regiones subdesarrolladas y el desarrollo de la infraestructura básica. (OCDE: 2009). Ahora bien, en una evaluación que hizo la OCDE (2010) se informa que “no se adoptaron directivas o políticas claras y en dicho periodo la política regional perdió importancia”.

Con ese referente, en el Plan Nacional de Desarrollo, PND, de 2013-2018 se fortaleció este renglón con la creación de la Secretaría de Desarrollo Agrario Territorial y Urbano, SEDATU, en virtud de que ésta tiene facultades para promover el ordenamiento del territorio del país para su mejor aprovechamiento, para planear, diseñar, promover, apoyar y valorar mecanismos de financiamiento para el desarrollo regional, así como para proyectar y coordinar la planeación regional del desarrollo y para formular los programas regionales que le encomiende el Ejecutivo Federal, al igual que para inducir la construcción de obras de infraestructura y equipamiento en la materia.

Cabe señalar que este PND al fijarse las siguientes cinco metas: nacionales 1.- Un México en Paz; 2.- Un México incluyente; 3.- Un México con educación de calidad; 4.- Un México próspero y 5.- Un México con responsabilidad global, al igual que tres estrategias transversales encaminadas a inducir: 1.- La democratización de la productividad, 2.- Alcanzar un gobierno cercano y moderno y 3.- Mantener una perspectiva de género en todos los programas de la Administración Pública Federal, Viesti (2015) considera que constituyen una plataforma suficiente para instrumentar el cambio que necesita México para lograr el bienestar de sus habitantes, vía el desarrollo regional y urbano, en particular para incorporar al crecimiento nacional la zona atrasada denominada Sur-Sureste. Con este fin la SEDATU formuló la “Política Nacional de Desarrollo Regional”, PDR, que describe los lineamientos necesarios para que en el mediano y largo plazo se elimine la asimetría que hoy tiene el desarrollo de las diferentes entidades que integran la federación mexicana. Para ello la PDR propone reformar las siguientes leyes: La Federal de Planeación y la Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria y en consonancia, proponer “tipologías” de diferentes regiones para fundamentar la toma de decisiones en la materia.

En este sentido es interesante destacar que para la región Norte la SEDATU sugiere desarrollar “plenamente la red urbana mediante interacciones entre las regiones urbanas y las rurales. La cooperación transfronteriza con los Estados Unidos puede mejorar las posibilidades de desarrollo a través de la “mayor región comercial transfronteriza del mundo”. Para ello identificó 47 proyectos de inversión que implementados permitirían la consecución del desarrollo regional equilibrado de la economía con la población en esa región.

Para el espacio denominado región Centro señala la realización de acciones prioritarias como las siguientes: Mejorar la reordenación territorial, la modernización del transporte y la logística

en la amplia y diversificada área geográfica de México. Para ello ha presentado un “banco de proyectos” con 249 acciones que deberán financiarse” (SEDATU: 2014c).

1.4. Políticas Urbanas establecidas en la Administración Federal de 2013-2018.

El experto Viesti (2015: 56) comenta que hasta hace poco es que se empezó a reconocer los problemas de naturaleza urbana, en particular en las zonas con grandes hacinamientos como lo son las zonas metropolitanas y/o, las conurbanas; en particular los relativos al desbordamiento de sus manchas urbanas y los serios problemas de transporte que acarrearán sus altos índices de concentración humana asentada en ellas. Para atender financieramente estas zonas con criterios sectoriales el gobierno federal ha creado un programa interministerial llamado Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, DUIS; mismo que lamentablemente tiene un alcance limitado (OCDE: 2013).

En este contexto es conveniente señalar que el PND 2013-2018 contiene una política que se ha instrumentado en el Programa Nacional de Desarrollo Urbano (SEDATU: 2014c; Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos 2014). Esta política urbana hace énfasis en la necesidad de formular un nuevo modelo de desarrollo urbano, que sustente la operación del “modelo de red urbana competitivo, productivo y sostenible”.

En lo que atañe a la estrategia urbana para implementarlo, esta se basa en las siguientes cuatro prioridades:

1.- Controlar la extensión de las zonas urbanas; 2.- Consolidar las ciudades por medio de la optimización del uso del suelo urbano aun disponible y, en paralelo, combatir la pobreza, la exclusión y la inseguridad urbanas; 3.-Invertir en la rehabilitación urbana a través de la diversificación de la oferta de casas disponibles y desarrollando el mercado secundario de

viviendas; 4- integrar las políticas urbana y de movilidad vía el fomento del transporte público e induciendo el menor uso de unidades motrices privadas.

Para la instrumentación de esta “nueva política urbana” se utilizan instrumentos como “los siguientes: herramientas para controlar el crecimiento físico de las ciudades; como los sistemas de información geográfica (SIG), la creación de zonas y planes urbanos; programas para rehabilitar los espacios públicos urbanos (mediante una combinación de medidas sociales e inversiones); *Hábitat*, un programa dirigido a las pequeñas zonas urbanas “(Polígonos Hábitat, de menos de 15,000 habitantes) con deficiencias en los servicios sociales y las infraestructuras sociales; PROCURHA, un programa para la vivienda y la consolidación, la modernización y mejora de los catastros de los registros públicos de la propiedad; una política de créditos y subsidios para construir viviendas más cerca de las ciudades y de los centros de trabajo”.

Todo parece indicar que dicha política no se ha instrumentado con la urgencia que se requiere ya que Viesti (2015:57) comenta que “La normativa relativa al desarrollo urbano en general (Ley de asentamientos humanos) todavía no ha sido reformada para incluir incentivos destinados a consolidar las zonas urbanas y evitar su extensión: Es necesario mejorar las capacidades de los municipios para utilizar herramientas de planeación . Asimismo, los cambios de las estructuras técnicas provocados por los resultados electorales tienen una influencia negativa en la planificación urbana.”

2. El problema derivado del fomento prioritario del sector industrial

El análisis realizado muestra que independientemente del modelo económico en vigor y de sus políticas públicas implementadas, es evidente que siempre se ha impulsado preferentemente al sector industrial en detrimento del resto de los que integran al sistema económico mexicano,

ocasionando así la asimilación territorial diferenciada de los incentivos y el desarrollo económico regional a diferentes tasas de crecimiento.

2.1. Su importancia; efectivamente, de conformidad con los Censos Económicos de 2014 (INEGI, 2014), en lo que se refiere a la producción bruta total por persona ocupada en la industria manufacturera, ésta fue de 1,329,600 pesos, que resultó mayor a los 648,100 pesos calculados a nivel nacional y de sectores como el comercio al por mayor (496,500 pesos) y de la construcción (608, 400 pesos). En este sentido es interesante mencionar que estas industrias son las que se mantienen como las principales generadoras de valor agregado (29.1 %) en virtud de que en el resto de los sectores reportados por INEGI su participación oscila entre el 19.6% y el 0.2 %. En lo que se refiere a sus gastos de operación (75.0%), estos resultaron menores a los del comercio (83.8%), que es otro de los principales sectores económicos. Igualmente, las remuneraciones medias en las empresas manufactureras registraron 137,108 pesos, cantidad superior, por ejemplo, a las observadas a nivel nacional (114,317 pesos) y de los sectores comercio (77,700 pesos) y de servicios privados no financieros (88,964 pesos). También por tamaño de los establecimientos se detectó que las remuneraciones de este sector en los grandes fueron de 177,000 pesos, mayor a los 114,300 pesos, manifestados a nivel nacional e indicando así la importancia de estas empresas en la generación del bienestar de los trabajadores que laboran en las mismas.

Estos indicadores económicos al revelar la importancia del sector manufacturero permiten inferir que la ubicación de sus empresas incide significativamente en la configuración de regiones y por consiguiente, sustentan o explican la macrocefalia económica existente en varias de las regiones tradicionales.

En este sentido también es preocupante observar que la política institucional de apoyo a la región constituida por la franja fronteriza norte del país provocó la emigración y/o instalación de grandes empresas (muchas de ellas manufactureras) y por consiguiente de trabajadores hacia esas latitudes. Su crecimiento simultáneo generó por una parte, necesidades en la población de equipamiento urbano, de enlaces territoriales, de vivienda, escuelas, hospitales, etc.

Al respecto, conviene agregar que las grandes unidades de producción también proliferaron en parte del altiplano por lo que además de acrecentar la macrocefalia económica y los problemas urbanos y regionales, hoy en día existe la duda sobre qué tan independiente es la economía y hasta qué punto está amenazada la soberanía del país al depender su producción de intereses extranjeros.

Esta situación pone de relieve por una parte, que existe una asimetría en el crecimiento económico de estas regiones con respecto al resto de las entidades federativas y, por consiguiente, que no se han igualado suficientes y apropiadas oportunidades para gestar espacial y sectorialmente el crecimiento equilibrado de la economía con el de la población asentadas en las treinta y dos demarcaciones que integran a la federación política mexicana. Por otra parte, dada la importancia que tiene la ubicación de las empresas manufactureras en la configuración de regiones especializadas económicamente, se intuye que conviene estudiarla con el fin de que proporcione elementos que permitan constituir una política pública que basada en el desempeño de las empresas manufactureras en el espacio nacional, brinde una opción para el desarrollo equilibrado de la economía y de la población territorialmente.

Así, con el fin de constatar el impacto regional que ha tenido el impulso al sector industrial en su apartado de las manufacturas, se estudiará la operación de sus empresas, cuyo efecto debe observarse en el progreso de la economía y de la sociedad, a continuación expongo las

hipótesis de trabajo cuya verificación me dará pautas para determinar su impacto en la reconfiguración territorial de la economía fincada en el éxito del sector manufacturero en el territorio nacional, ellas son:

3.- Hipótesis de trabajo

1. Continúa la macrocefalia económica derivada del incremento de las empresas manufactureras en parte del altiplano; 2.- El esfuerzo gubernamental vía incentivos de diversa índole fue aprovechado principalmente por las grandes empresas que se reubicaron en el territorio nacional, y 3.- Parte de ellas se reinstalaron en la franja fronteriza norte del país. Derivado de lo anterior, 4.- La reubicación de estas empresas incrementó la competitividad económica de las entidades federativas donde se asentaron nuevamente; 5.- lo anterior dio origen a la consolidación de las existentes y/o a nuevas regiones especializadas constituidas por las entidades que las albergaron.

Nota: Para realizar la verificación de las hipótesis de trabajo contrastando los datos del año 1999 con los de 2014, fue necesario utilizar los criterios de estratificación empresarial vigentes en 1999 para convertir y hacer equiparables los datos de 2014 con los de 1999.

3.1.-Verificación de la-macrocefalia manufacturera en parte del altiplano mexicano

El siguiente Cuadro 1 muestra que no se ha avanzado mucho en la redistribución espacial de las actividades económicas derivadas de su operación, dado que en este periodo se observó lo siguiente:

Cuadro 1: Indicadores principales de la industria manufacturera

INDUSTRIAS MANUFACTURERAS REGISTRADAS EN 1999				
Unidades Económicas	Personal ocupado	Remuneraciones (millones de pesos)	Valor Agregado Censal Bruto (millones de pesos)	Total de Activos Fijos (millones de pesos)
344, 118	4, 232, 322	199,043	581, 113	887, 555
8 entidades: 184,870 (53%)	8 entidades: 2,308,951(54.0%)	8 entidades: 118,571(60%)	8 entidades: 353,324 (61 %)	8 entidades: 544,595 (61%)
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS REGISTRADAS EN 2014				
489,530	5,073,432	447,453	1,173,106	2,154,258
8 entidades: 253,746 (52%)	8 entidades: 2,539,112 (50.%)	8 entidades: 238,739(53%)	8 entidades: 951,102 (55 %)	8 entidades: 1,179,664(55%)

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos de 1999 y 2014.

Las **ocho** entidades federativas son: Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Puebla y Veracruz. De conformidad con estos registros estadísticos del INEGI, alrededor del 53% de los establecimientos manufactureros, del personal que ocupan, de las remuneraciones que perciben, así como del valor agregado que producen con los activos fijos que determinan la capacidad de su aparato productivo, se localizan en las ocho entidades federativas antes descritas. Las demás se localizan en el resto del territorio nacional, en particular en la frontera norte que a partir de 1994 ha manifestado un gran dinamismo en su crecimiento económico, constituyendo así una nueva región especializada en proveer de productos manufactureros a EEUU, principalmente. Lo anterior es preocupante porque esta es una tendencia histórica que no ha cambiado sustantivamente.

3.2.- Verificación del Incremento y relocalización de las grandes empresas manufactureras en el territorio nacional

3.2.1.-- Incremento

De acuerdo con los datos que proporciona INEGI por escala de producción, mismos que uso en el siguiente cuadro 2, es posible analizar el cambio espacial de las grandes empresas, que al

aumentar considerablemente en su número en el periodo, 302, consolidaron nuevas regiones económicas en el país, ya que al caracterizarse por ser los motores del progreso al usar economías de escala en su producción, economías de aglomeración, economías del conocimiento y ocupar más personal calificado que recibe mejores retribuciones por trabajar con maquinaria computarizada y equipos sofisticados, están estos segmentos empresariales en condiciones de promover el desarrollo regional especializado, como se ilustra actualmente con los corredores de la industria automotriz, según se muestra a continuación:

Cuadro 2: La industria manufacturera por tamaño de empresa en 1999 y 2014

TAMAÑO DE EMPRESA EN 1999				
Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
344, 118	327, 280	9, 567	5, 806	1, 465
TAMAÑO DE EMPRESA EN 2014				
489, 530	474, 605	8,256	5, 317	1, 767

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2014

Al respecto, es preocupante observar que disminuyeron las pequeñas y medianas empresas y que, por el contrario, aumentó el número de los extremos: la micro y grandes empresas en el periodo. Esta evolución acentúa las dificultades para eslabonarlas técnicamente a nivel urbano y regional, ya que al ser menos los dos eslabones intermedios, no se puede construir idealmente la cadena productiva en que, por ejemplo, sólo a manera de ilustración, digamos que las micro proporcionen las materias primas, los insumos, los trabajadores no calificados y los emprendedores para la pequeña empresa, como tampoco ésta puede apoyar suficientemente a la mediana con bienes intermedios ni empresarios con capacidad de análisis para tomar riesgos en los mercados locales, de manera que en turno la mediana, no se convierte en proveedor de la gran empresa de subproductos, de empresarios con visión para trabajar con riesgo y para tomar decisiones en condiciones de incertidumbre en los mercados nacionales e internacionales; derivado de lo anterior es que la gran empresa se ve forzada a crear sus propias unidades de investigación y desarrollo para elaborar productos con materiales

de diferente composición, a usar en su totalidad la capacidad de su planta, etc. situación que no ocurriría si la “curva del aprendizaje” se hubiera iniciado en las otras escalas de producción manufacturera .

Con estos resultados salta a la vista que también se debe estudiar la distribución territorial de las micro y grandes empresas con objeto de identificar algunas de las razones por las cuales se incrementaron en las jurisdicciones políticas. Al respecto, se estudiarán estas últimas con base en la importancia teórica y empírica que se ha comprobado tienen las empresas manufactureras de acuerdo con sus fortalezas expresadas en términos del empleo bien remunerado y permanente, así como en el mejor uso de la capacidad de su planta productiva, del producto que generan, etc. es decir, de su competitividad, definida ésta en los años recientes como su capacidad para generar valor agregado. Dicha competitividad convierte los estados que las albergan en lugares atractivos para la inversión de cualquier índole, es decir en competitivos.

3.2.2.- Principales entidades en que varió significativamente el número y la localización de las grandes empresas manufactureras.

Cuadro 3. Distribución geográfica de las grandes empresas: 1999-2014

Entidad (número)	Año	
	1999	2014
Estado de México	164	187
Distrito Federal	133	88
Chihuahua	201	185
Nuevo León	123	175
Guanajuato	44	97
Jalisco	85	104
Coahuila	98	143
Sonora	60	70
Baja California	118	162
Puebla	50	60

Michoacán	14	18
Tamaulipas	93	128
Querétaro	39	72
Veracruz	42	42
San Luis Potosí	31	55
Durango	25	28
Hidalgo	27	25
Aguascalientes	26	37

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI: Censos Económicos de 1999 y 2014.

Estos datos resultan de particular interés porque en principio, el cuadro contiene las ocho entidades que hemos venido analizando, enseguida, porque muestra en que entidades varió más el número de empresas grandes y, sobre todo, porque muestra la **relocalización** que han experimentado en el periodo en estudio.

3-2.2.1. Análisis de la relocalización de las grandes empresas

Así, con base en la información del Cuadro 3, podemos decir que independientemente de que en general en el país se detectó que las empresas grandes aumentaron en 20.6%, conviene observar que las empresas de este estrato: **a)** Tienen una fuerte presencia en la frontera norte del país por la inercia que ejerce sobre ellas el mercado más grande del mundo; **b)** Que el Distrito Federal Chihuahua e Hidalgo han expulsado empresas que han buscado una mejor localización para volverse más competitivas, ya que éstas requieren mejores lugares con infraestructura, disponibilidad de agua, de grandes cantidades de mano de obra, de personal calificado con capacidad empresarial y habilidades para operar activos fijos complicados, de materias primas, insumos y maquinaria que puede operarse con mayor eficiencia en lugares aun con disponibilidad de grandes espacios y, posiblemente con menos cargas fiscales, salariales y exigencias ecológicas, entre otras razones para desplazarse. En este sentido Guanajuato, el Estado de México, Coahuila, Nuevo León, Baja California, Querétaro y Jalisco parecen ser las mejores alternativas en materia de localización industrial; Sonora, Puebla, Michoacán y San Luis Potosí, aparecen como segunda opción: sitios atractivos en que sin

duda también se hicieron nuevas y significativas inversiones, pues el dinamismo en el crecimiento del número de sus empresas así lo corrobora. Veracruz aparece sin cambio alguno en lo que se refiere a este tamaño de empresa, pues en los últimos quince años su número (42) no aumentó; **c).**- Esta distribución territorial corrobora lo mencionado párrafos arriba: que aumentó de manera significativa el número de empresas tanto en las entidades de parte del altiplano como en el norte de México.

3.3.- Verificación del desarrollo manufacturero en la frontera norte de México:

Cuadro 4. Número de empresas manufactureras asentadas en la frontera norte de México:

1999.2014

Entidad federativa	Número de empresas	
	1999	2014
Baja California	4813	7320
Sonora	6480	10458
Chihuahua	8219	8328
Coahuila	6828	7891
Nuevo León	12491	12656
Tamaulipas	7063	8313
Total	45,894	54,966
% del total nacional:	13.3	11.2

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI: Censos Económicos de 1999 y 2014.

Aun cuando el número de empresas en esta nueva región disminuyó su participación relativa dentro del total nacional ya que pasó de 13.3% a 11.2%; su impacto regional sigue siendo significativo; la disminución se debió a que presumiblemente aumentaron, como antes se indicó, posiblemente en mayor proporción las empresas automotrices y otras, en parte del altiplano del país. Esta semblanza geográfica sobre la distribución que tiene la planta productiva nacional no es sorprendente en virtud de que indica que se localiza tanto en los territorios

tradicionales como en los nuevos que hemos venido encontrando una vez iniciado el proceso de investigación.

3.4. Verificación de que debido al aumento de las grandes empresas en las entidades antes descritas aumentó su competitividad en términos de productividad, rentabilidad y eficiencia técnica.

El siguiente cuadro 5 muestra a nivel nacional que con la excepción del número de trabajadores por empresa, que disminuyó de 12 a 10, su reubicación a nivel nacional incidió en el aumento en sus indicadores de productividad, de rentabilidad y de eficiencia técnica en el periodo en estudio.

**Cuadro 5. Indicadores de productividad, rentabilidad y eficiencia técnica
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS			
INDICADOR	Valor o Porcentaje promedio por empresa		
AÑO	1999	2014	Incremento (%)
1. Número de trabajadores por empresa	12	10	-16.66
2. Producción media por empresa	\$1,688,702.73	\$3,546,474.68	110.01
3. Producción media de los trabajadores	\$137,303.59	\$342,195.53	149.23
4. Aprovechamiento de la capacidad de la planta	\$654.73	\$750.81	14.7
5. Inversión media de la empresa en mano de obra	\$578,417.37	\$914,045.58	58.03
6. inversión media por trabajador	\$47,029.46	\$88,195.28	87.53
7. Inversión media en capital	\$2,579,218.81	\$4,400,666.09	70.62
8. Relación de mano de obra a capital	224.26	301.77	34..64
9. Plusvalía por trabajador	\$2.92	\$3.88	32.9

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI: Censos Económicos de 1999 y 2014.

3.4.1. Aumento de la competitividad en algunas de las entidades federativas

Derivado de lo anterior, tomando como referencia el Cuadro 5 , debido a problemas de espacio a continuación se muestran solo unas entidades federativas (todas se pueden ver en Sánchez Barajas,2015) en que aumentó su competitividad emanada del hecho de que los indicadores satisfactorios de operación de las empresas irradian competitividad a las entidades en que éstas se localizan y operan. *Para sustentar teóricamente lo anterior*, tomo como referencia la definición (2015) que da el Instituto Mexicano de Competitividad, IMCO, institución que dice: la competitividad significa la “habilidad de una región para atraer y retener inversiones”. Por su naturaleza y en general, los especialistas utilizan como sinónimos indistintamente a los países de los estados o regiones como la misma unidad de análisis. En este contexto señala el IMCO que, la capacidad de atraer y retener inversiones, y con ello proveer altos niveles de prosperidad para los ciudadanos de una región, país o estado, depende en gran medida de la competitividad de sus unidades productivas, en este caso las empresas manufactureras. Este marco de referencia complementado con lo siguiente, ahora nos permite ampliar y distinguir el concepto de la competitividad, en sus ámbitos micro y macro económico diciendo que la competitividad de una empresa es su capacidad para enfrentar la competencia, en tanto que la competitividad de una región es su capacidad para crear y mantener el valor agregado que generan las empresas manufactureras. (Observatorio Europeo (Fascículo 4, LEADER, 2000:3) En este contexto y reiterando que por lo reducido del espacio a continuación sólo presento algunas de las entidades competitivas, con mayor atractividad para la inversión en este periodo de análisis, ellas son:

AGUASCALIENTES			
INDICADOR	Valor o Porcentaje promedio por empresa		
AÑO	1999	2014	Incremento (%)
1. Número de trabajadores por empresa	19.1	18.73	-1.94
2. Producción media por empresa	\$2,510,347.63	\$5,554,168.02	121.25
3. Producción media de los trabajadores	\$131,444.31	\$296,572.25	125.63
4. Aprovechamiento de la capacidad de la planta	\$550.43	\$650.37	18..15
5. Inversión media de la empresa en mano de obra	\$788,444.72	\$1,967,797.99	149.58
6. inversión media por trabajador	\$41,283.75	\$105,073.21	154.51
7. Inversión media en capital	\$4,560,733.22	\$15,052,429.67	230.04
8. Relación de mano de obra a capital	172.88	205.07	18..61
9. Plusvalía por trabajador	\$3.18	\$2.82	-11.35

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI: Censos Económicos de 1999 y 2014.

GUANAJUATO			
INDICADOR	Valor o Porcentaje promedio por empresa		
AÑO	1999	2014	Incremento (%)
1. Número de trabajadores por empresa	11.16	12.27	9.89
2. Producción media por empresa	\$1,551,921.24	\$3,619,803.11	133.25
3. Producción media de los trabajadores	\$139,012.02	\$295,055.12	112.25
4. Aprovechamiento de la capacidad de la planta	\$1,008.87	\$1,109.79	10
5. Inversión media de la empresa en mano de obra	\$344,331.39	\$926,679.98	169.12
6. inversión media por trabajador	\$30,843.19	\$75,534.96	144.9
7. Inversión media en capital	\$1,538,276.10	\$4,580,824.65	197.79
8. Relación de mano de obra a capital	223.84	265.2	18.48
9. Plusvalía por trabajador	4.51	3.91	-13.33

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI: Censos Económicos de 1999 y 2014.

NUEVO LEÓN			
INDICADOR	Valor o Porcentaje promedio por empresa		
AÑO	1999	2014	Incremento (%)
1. Número de trabajadores por empresa	25.93	33.41	28.88
2. Producción media por empresa	\$4,364,842.93	\$14,197,766.20	225.28
3. Producción media de los trabajadores	\$168,359.13	\$424,914.35	152.39
4. Aprovechamiento de la capacidad de la planta	\$533.96	\$570.69	6.88
5. Inversión media de la empresa en mano de obra	\$1,472,077.10	\$3,725,191.37	153.06
6. inversión media por trabajador	\$56,780.42	\$111,488.47	96.35
7. Inversión media en capital	\$8,174,430.15	\$20,592,598.53	151.91
8. Relación de mano de obra a capital	180.08	231.18	28.37
9. Plusvalía por trabajador	\$2.97	\$3.81	28.54

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI: Censos Económicos de 1999 y 2014.

3.5 Verificación de que el liderazgo del sector manufacturero basado en la fortaleza de sus empresas grandes reubicadas territorialmente, consolidó regiones ya existentes y/o incidió en la creación de nuevas regiones especializadas en su desarrollo.

Con base en los resultados de esta investigación, dentro de los cuales destaca el crecimiento de las grandes empresas manufactureras en algunas entidades que agrupadas ahora constituyen regiones, su proliferación y reubicación en ciertas regiones del territorio nacional, que podríamos llamar “ganadoras”, que fueron preparadas para la recepción de la inversión extranjera en la industria manufacturera de exportación. Al respecto, considero que también existen regiones “perdedoras”, las cuales están constituidas por entidades federativas que no fueron preparadas institucionalmente para participar en condiciones de igualdad de las oportunidades provenientes de la apertura de sus mercados a la inversión nacional y extranjera.

Así, dentro de las regiones ganadoras visibles destacan las siguientes:

- 1.- La que tradicionalmente ha estado configurada por entidades federativas que son parte de lo que se ha llamado el “altiplano mexicano” y que históricamente han constituido la base de la macrocefalia económica antes descrita en la hipótesis uno;
- 2.- La que se gestó en la frontera norte de México con las entidades de esas latitudes, que por su localización geográfica derivada en mucho por la entrada en vigor del TLC, les dio ventajas comparativas y competitivas con respecto al resto del país;
- 3.- La región constituida con el desarrollo de la industria automotriz y aeronáutica, principalmente, que está configurada con varios estados cuya economía también es parte de la macrocefalia manufacturera ya descrita.

Dentro de las regiones perdedoras podrían destacar las constituidas por varios estados del sureste mexicano.

4.-Impacto en el desarrollo urbano y regional de la política económica que priorizó el desarrollo del sector industrial en el territorio nacional.

1.- El desarrollo económico significativo del triángulo constituido por el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey de 1940 a 1976, no fue apoyado con una política de desarrollo urbano y regional acorde con el dinamismo que tuvieron esas economías locales y con el fuerte flujo migratorio del campo a la ciudad, dio origen a grandes asentamientos humanos hacinados en esas metrópolis, que mostraron la escasez de morada digna, la ausencia de una tipología de vivienda congruente con la localización de sus fuentes de trabajo y con el predominio de actividades económicas locales, al igual que con los microclimas y topografías que configuran el territorio nacional. En materia de equipamiento urbano fue notoria la abundancia de casas que carecían de drenaje, de agua y luz. La problemática del transporte se magnificó por la ausencia de enlaces territoriales suficientes y apropiados, al intentar articular el hábitat de la familia con el “urbano” localizado en los centros de trabajo de las nuevas zonas aledañas al centro de estas tres metrópolis.

La pauperización y el envenenamiento ambiental se manifestaron por medio de la aparición de cinturones de miseria y de la creciente contaminación ya notoria en ese periodo de análisis. Lo anterior dio origen en el ámbito regional a la proliferación de conurbaciones regionales sin sentido, a la escasez de vías terrestres de comunicación eficaz y eficiente que demandaba el “milagro económico mexicano”, que exigía buenas carreteras para el transporte expedito de la producción hacia los lugares y mercados de distribución y comercialización, tanto internos como externos.

2.- Estos desequilibrios urbanos y regionales que provocó la desarmonía en el crecimiento económico y poblacional exigieron la planeación territorial de los asentamientos humanos, para cuyo efecto se promulgó el 26 de mayo de 1976 la Ley General de Asentamientos

Humanos, que constituyó el basamento jurídico mediante el cual en la Administración Federal de 1977-1982 se estableció en los Planes Nacionales de Desarrollo Urbano e Industrial, la planeación territorial del crecimiento equilibrado de la economía con de la población en un espacio y lapso temporal determinados, que correspondió por lo general a la duración de cada Administración Pública Federal. Este instrumento legal fue el referente básico para que los órdenes de gobierno estatal y municipal también legislaran en este sentido priorizando el ordenamiento urbano y regional dentro de sus respectivos espacios jurisdiccionales.

3.- Lamentablemente el quebranto económico provocado por la caída de los precios de los hidrocarburos en el mercado internacional y el crecimiento de la deuda externa, durante la Administración Federal de 1983-1988, impidió la consolidación de las políticas públicas en materia urbano- regional, en virtud de que se fijó como objetivo total el saneamiento de las finanzas públicas.

4.- En la administración de 1989-1994 aun cuando se estaba consciente de la importancia del ordenamiento territorial de los asentamientos humanos, se priorizó el desarrollo económico sobre el regional y urbano, estableciendo como estrategia el crecimiento hacia afuera, es decir, fincar el crecimiento económico en el fomento de las exportaciones de bienes manufacturados, que serían la bujía del desarrollo nacional, para cuyo objeto se impulsaron en forma discriminado las ciudades y regiones que apuntaran hacia el norte ,i.e., hacia el mercado más grande del mundo: EEUU.

5.- Durante la administración de Ernesto Zedillo se publicó el Programa para un Nuevo Federalismo: 1995-2000, que pretendió corregir esta tendencia concentradora de la economía y el desarrollo urbano y regional al impulsar la descentralización incidiendo fuertemente en el Municipio, con el fin de que éste armonizara mediante la planeación territorial el crecimiento de

la economía y la población, procurando que ésta no careciera del equipamiento urbano necesario para la consecución de su bienestar.

6.- Comenta Viesti (2015) que con el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, las treinta y dos entidades federativas fueron agrupadas en cinco regiones y que se crearon los Fideicomisos para el Desarrollo Regional, donde la coordinación estuvo a cargo de las autoridades estatales. Esta experiencia no dio los resultados esperados por los escasos recursos que les fueron asignados, por la ausencia de bases jurídicas por la dificultad que entrañaba que varios estados participaran en varias regiones, por las dimensiones de estos y la falta de continuidad de los funcionarios en sus puestos (OCDE: 2009).

7.- Existe la opinión de que en la Administración Federal 2007-2012 no se enfatizó el apoyo a las regiones, en virtud de que se privilegió la “estrategia integral” como vía para el desarrollo espacial. En una evaluación que se hizo informa la OCDE (2010) que “no se adoptaron directivas o políticas claras y en dicho periodo la política regional perdió importancia”.

8.- A nivel de política pública se observa que en esta Administración Federal se ha puesto atención en este tema con la creación de la Secretaría de Desarrollo Agrario Territorial y Urbano, SEDATU, en virtud de que ésta tiene facultades para promover el ordenamiento del territorio del país para su mejor aprovechamiento, para planear, diseñar, promover, apoyar y valorar mecanismos de financiamiento para el desarrollo regional, así como para proyectar y coordinar la planeación regional del desarrollo y para formular los programas regionales que le encomiende el Ejecutivo Federal, al igual que para inducir la construcción de obras de infraestructura y equipamiento en la materia. Habrá que esperar a conocer información sobre sus resultados, en particular los efectos que se logren con el impulso que se le está dando a las zonas económicas.

Conclusiones

- 1.- El sector manufacturero es líder en la economía e influye en la dinámica del resto de los sectores que la integran, así como en la reconfiguración territorial, la cual sustenta la mayor importancia de la macrocefalia y/o la creación de nuevas regiones económicas en el país., ya que los obliga a reestructurarse técnica y espacialmente para proporcionarle por ejemplo, los del sector primario, los insumos y materias primas que requiere transformar con procesos de fabricación competitivos y menos contaminantes para la producción de bienes con valor agregado. En los del sector terciario, se operan cambios de logística, identificación de nichos de mercado, en la mayor capacidad de arrastre y mejor organización para distribuir y comercializar sus productos en los mercados locales, regionales y extranjeros, principalmente;
- 2.- De conformidad con la política pública de estímulos diferenciados territorialmente que se ha aplicado en la administración pública, se corrobora que se continúa impulsando de manera prioritaria el sector industrial en cada estado de la república.
- 3.- En los últimos 23 años la movilización más significativa ha sido la de las empresas grandes hacia la frontera norte de México y hacia parte del altiplano, situación ésta última que ha aumentado la importancia económica de la conocida macrocefalia espacial provocada por estas empresas allí desde hace tiempo. Últimamente, se ha registrado la movilización de la industria automotriz y aeronáutica hacia entidades que son parte de las dos regiones antes mencionadas;
- 4.- La proliferación de estas empresas tiene una doble interpretación, por una parte, por su gran aportación a la producción a través del incremento en su valor censal bruto en 2014 con más activos fijos que los registrados en 1999, así como al empleo mejor remunerado y permanente, al uso de ciertas materias primas y mano de obra locales y a la utilización continua de innovaciones tecnológicas en algunas de sus ramas de actividad, etc. se les identifica como promotoras del desarrollo regional de la economía; por otra parte, se les visualiza como

fuentes del incremento del riesgo- país y de la fuerte dependencia de las regiones en que se asientan estas empresas.

5.- Derivado de este pequeño ensayo, se advierte que los resultados de políticas públicas de fomento empresarial, que no han sido enteramente satisfactorios, en particular en el fomento de los estratos de las pequeñas y medianas empresas manufactureras.

6.- Las carencias crónicas que se observan en materia de vivienda, de equipamiento urbano, de enlaces territoriales y de saturación poblacional en entidades con un desempeño económico “satisfactorio”, ponen de relieve que falta aún mayor sincronización entre las políticas económicas con las de desarrollo urbano y regional.

Recomendaciones

1. Darle congruencia a las políticas económicas con las urbanas y regionales para instrumentarlas temporalmente con objetivos comunes en el corto, mediano y largo plazo.
2. Identificar el giro a que se dedican las grandes empresas establecidas en las regiones que se reubicaron para enseguida evaluar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los procesos productivos, en el suministro de maquinaria, equipos e insumos nacionales a las empresas maquiladoras y transnacionales que operan en esa extensión territorial de México;
3. Indagar hasta qué punto “es mexicano” el valor agregado censal bruto” y los activos fijos de estas empresas.
- 4.- Iniciar a nivel nacional, una vez más estudios que permitan la integración de las grandes firmas con el resto de estratos empresariales con el fin de mejorar las cadenas de valor, en particular las productivas.
- 5.- Fortalecer el agrupamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas aprovechando experiencias como la española en la industria del olivo, la india en el terreno automotriz o la italiana en la producción de muebles, de artículos de cristal o de bienes de consumo.

6.- Indagar porqué resultaron más efectivas las políticas públicas de fomento de la gran empresa que las de los otros tamaños de empresa.

REFERENCIAS

Instituto Mexicano de Competitividad, (2015), IMCO, www.imco.org.mx

INEGI, Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Censos Económicos, 1999, 2014,

Observatorio Europeo LEADER, *La competitividad económica: Construir una estrategia de desarrollo territorial en base a la experiencia de LEADER*, Fascículo 5, “Innovación en el medio rural”, Cuaderno de la innovación No 6, Fascículo 4, Observatorio Europeo LEADER, julio 2000

OECD (2009), *OECD Reviews of Regional Innovation. 15 Mexican States*, OECD Publishing.

OECD (2010), *Regional Development Policies in OECD Countries*, OECD Publishing.

OECD (2013), *Getting It Right. Strategic Agenda for Reforms in Mexico*, OECD Publishing.

Sánchez Barajas, Genaro, (2002), *Evaluación del Federalismo Fiscal Mexicano*, Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional, México.

_____,(2009a), *Relocalización de las Empresas Industriales de 1998 a 2003*, Escuela Superior de Economía (ESE) del Instituto Politécnico Nacional, Revista No. 21, enero-marzo, 2009.

_____, (2009b), *Desarrollo Regional de los Ingresos Fiscales en México. Su incidencia en la capacidad institucional para reactivar la economía en la crisis actual*, European and Mediterranean Countries: EUMED, de la Universidad de Málaga, España, 2009.

-----,(2015), *Competitividad regional de las empresas manufactureras de México: 1999-2009*, - European and Mediterranean Countries: EUMED de la Universidad de Málaga, España, Documento cuyos contenidos usé para dar en 2012 el curso del mismo nombre en el posgrado de la Universidad de Economía de Praga, República Checa.

SEDATU (2014c), *Estrategia Nacional para el Desarrollo del Centro*, Mexico City.

Viesti, Gianfranco, (2015), *Diagnóstico de desarrollo regional: México*, Colección Estudios, no 13, Area Descentralización, FIIAPP, OECD.